

(別紙2)

遵守事項一覧チェックシート

番号	☒	遵守事項	該当箇所
○ 支援の質の確保・向上に向けた取組			
・ 善管注意義務（忠実義務）及び職業倫理			
1	☒	依頼者との契約に基づく義務を履行する。履行が求められる義務の内容は下記のとおり。	80, 81 ページ
(1)	☒	・ 善良な管理者の注意（善管注意義務）をもって仲介業務・FA業務を行う。	
(2)	☒	・ 依頼者の利益を犠牲にして自己又は第三者の利益を図らない。	
(3)	☒	（仲介者の場合）いずれの依頼者に対しても公平・公正であり、いずれか一方の利益の優先やいずれか一方の利益を不当に害するような対応をしない。	
2	☒	契約上の義務を負うかにかかわらず、職業倫理として、依頼者の意思を尊重し、利益を実現するための対応を行う。	81 ページ
・ 経営トップの意識			
3	☒	代表者が、支援の質の確保・向上のため、①知識・能力向上、②適正な業務遂行を図ることが不可欠であることを認識し、当該取組が重要である旨のメッセージを社内外に発信するとともに、発信したメッセージと整合的な取組を実施する。	81 ページ
・ 知識・能力の向上のための取組			
4	☒	知識・能力の向上のため実効性のある取組を実施する。例えば、下記の取組。 ・ 自社が提供する支援の内容に応じて求める知識・能力の水準を可能な限り明らかにした上で、その水準に達するよう人材育成を行う（例えば、人材育成方針の策定・実施。社内研修の整備、社外の研修の受講支援等）。 ・ 知識・能力向上の取組や成果を適切に評価する（例えば、人事評価の一項目とし、適切に評価するとともに、報酬・給与に反映する等）。	82 ページ
・ 適正な業務遂行のための取組			
5	☒	支援業務を行う役員や従業員における業務の適正な遂行を確保する。例えば下記の取組。 ・ 役員・従業員に適正な業務遂行の必要性等を理解させるとともに、適正な業務遂行を行う仕組みを作る（例えば、本ガイドラインを踏まえて、業務規程・業務マニュアルに業務遂行上のルールを記載する、業務上使用する各種書式を作成する等）。 ・ 適正な業務遂行のために適した体制で支援を実施する（例えば、M&Aの支援の経験や知識が十分でない者が業務を担当する場合には経験や知識が十分な者と業務を行わせる、その旨を社内規則等に定める等）。 ・ 善管注意義務や職業倫理に抵触する行為を把握するための仕組みや、これらの行為が見受けられた場合に適切に対応する仕組みを	82 ページ

		整備する（例えば、社内相談窓口の設置や、懲戒事由として規定し、適切に懲戒権を行使できる体制を整えておく等）。 ・依頼者から業務に関する苦情等を受け付け、適切に対応する仕組み・体制を整備する。	
6	☒	（業務の一部を第三者に委託する場合）外部委託先における業務の適正な遂行を確保すること。例えば下記の取組。 ・委託する業務の内容に照らして、適切な委託先を選定する（例えば、選定基準を定め、当該基準に従い選定する等）。 ・第三者に業務の一部を委託する場合の情報の取扱い等が適切なものとなるようにし、依頼者に説明した上で、その了承を得る（例えば、委託元である M&A 専門業者が委託先に対し、依頼者に対し秘密保持義務を負う情報を提供する場合には、委託先に同様の秘密保持義務を負わせ、委託先からさらに第三者に対し情報が提供されないこととする等）。 ・委託先との契約において、委託する業務を明らかにする。委託先における委託業務の実施状況を委託元が合理的に把握するための規定を盛り込むことが望ましい。 ・委託先における委託業務の実施や情報管理の状況を適切に監督・指導する（例えば、委託先の管理に関する委託元における責任部署を明確化し、定期的又は必要に応じて業務の遂行状況を確認する等）。 ・委託業務に関する苦情等について委託元である M&A 専門業者が受け付け、適切に対応する（例えば、依頼者から委託元である M&A 専門業者への直接の連絡体制を設ける等）。	82, 83 ページ
○ 各工程の具体的な行動指針			
・ 意思決定			
7	☒	専門的な知見に基づき、中小企業に対して実践的な提案を行い、中小 M&A の意思決定を支援する。その際の留意点は下記のとおり。	84 ページ
(1)	☒	・ 当該中小 M&A において想定される重要なメリット・デメリットを知り得る限り、相談者に対して明示的に説明する。	
(2)	☒	・ 相談者の企業情報の取扱いについても善良な管理者の注意義務（善管注意義務）を負っていることを自覚する。	
8	☒	仲介契約・FA 契約締結に向けて行う広告・営業については、以下の規律を遵守した上で、適切に実施する。 ※なお、広告・営業の実施にあたっては、職業倫理の遵守が求められるほか、仮に、過去の対応状況や頻度等に照らして、広告・営業先の中小企業の事業活動や経営者の生活に多大な支障を与えるような過剰なものである場合には、民法上の不法行為責任を負う可能性もあることに留意する。	84 ページ
(1)	☒	・ 広告・営業先から M&A の実施意向がない旨、当該仲介者・FA と契約締結しない旨又は引き続き広告・営業を受けることを希望しない旨の意思（以下「停止意思」という。）を表示された場合には、停止意思を拒んではな	

		らず、ただちに広告・営業を停止する。	
(2)	☑	停止意思を表示した者に対し、仮に広告・営業を再開する場合には、慎重に検討の上、組織的な判断（明確化された基準の下での一担当者限りではなく組織的なプロセスによる判断であって、組織的に記録され、事後に検証可能であるものをいう。）により行う。	
(3)	☑	広告・営業先から停止意思の表示があった場合については、その内容を組織的に記録し、共有する。	
(4)	☑	広告・営業先の中小企業の意味決定を適切に支援する観点から、下記のような広告・営業は行わない。	
①	☑	仲介者・FA の名称、勧誘を行う者の氏名、仲介契約・FA 契約の締結について勧誘する目的である旨を告げずに行う広告・営業	
②	☑	仲介契約・FA 契約を締結し、M&A の手続を進めるか否かの意思決定の上で必要な時間を与えず、即時の判断を迫る広告・営業	
③	☑	- M&A の成立の可能性や条件等の仲介契約・FA 契約を締結し、M&A の手続を進めるか否かの意思決定に影響を及ぼす事項について、虚偽若しくは事実と相違する又は誤認を招くような広告・営業（例えば以下） - 譲り受け（譲り渡し）の意向が無い企業若しくはその意向を確認していない企業又は実際には存在しない企業に関して、譲り受け（譲り渡し）の意向があると偽り又はそのように誤認させるもの - 譲渡額の水準について過大なバリュエーションを提示するもの - 譲り渡し側（譲り受け側）の財務状況、今後の見通し等の情報について、事実と相違する、又は実際のものよりも優良であり、若しくは有利であると誤認させるもの - その他 M&A の成立の可能性やその条件について確定的な判断を下すもの	84, 85 ページ
仲介契約・FA 契約の締結			
9	☑	業務形態の実態に合致した仲介契約・FA 契約を締結する。	85 ページ
10	☑	契約締結前に依頼者に対し仲介契約・FA 契約に係る重要な事項について明確な説明を行い、依頼者の納得を得る。契約に係る重要な事項を記載した書面を交付（メール送付等といった電磁的方法による提供を含む。）して説明する。説明すべき重要な点は下記のとおり。	
(1)	☑	譲り渡し側・譲り受け側の両当事者と契約を締結し双方に助言する仲介者、一方当事者のみと契約を締結し一方のみに助言する FA の違いとそれぞれの特徴（仲介者として両当事者から手数料を受領する場合には、その旨も含む。）	86, 87 ページ
(2)	☑	提供する業務の範囲・内容（バリュエーション、マッチング、交渉等のプロセスごとに提供する業務の範囲・内	

		容)	
(3)	☒	• 担当者の保有資格（例えば、公認会計士、税理士、中小企業診断士、弁護士、行政書士、司法書士、社会保険労務士、その他会計に関する検定（簿記検定、ビジネス会計検定等）等）、経験年数・成約実績	
(4)	☒	• 手数料に関する事項（算定基準、金額、最低手数料、既に支払を受けた手数料の控除、支払時期等）	87, 88 ページ
(5)	☒	• 手数料以外に依頼者が支払うべき費用（費用の種類、支払時期等）	
(6)	☒	• （仲介者の場合）相手方の手数料に関する事項（算定基準、最低手数料、支払時期等）	
(7)	☒	• 秘密保持に関する事項（依頼者に秘密保持義務を課す場合にはその旨、秘密保持の対象となる事実、士業等専門家や事業承継・引継ぎ支援センター等の開示する場合の秘密保持義務の一部解除等）	
(8)	☒	• 直接交渉の制限に関する事項（依頼者自らが候補先を発見すること及び依頼者自ら発見した候補先との直接交渉を禁止する場合にはその旨、直接交渉が制限される候補先や交渉目的の範囲等）	
(9)	☒	• 専任条項（セカンド・オピニオンの可否等）	
(10)	☒	• テール条項（テール期間、対象となる M&A 等）	
(11)	☒	• 契約期間（契約期間、更新（期間の延長）に関する事項等）	
(12)	☒	• 契約の解除に関する事項及び依頼者が、仲介契約・FA 契約を中途解約できることを明記する場合には、当該中途解約に関する事項	
(13)	☒	• 責任（免責）に関する事項（損害賠償責任が発生する要件、賠償額の範囲等） ※なお、かかる条項を依頼者に対して説明することと当該条項の法的な効力の有無とは別の問題であり、説明したからといって法的な効力が認められる関係にはない。	
(14)	☒	• 契約終了後も効力を有する条項（該当する条項、その有効期間等）	
(15)	☒	• （仲介者の場合）両当事者間において利益の対立が想定される事項	
(16)	☒	• （譲り渡し側への説明の場合）譲り受け側に対して実施する調査の概要（調査の実施主体、財務状況に関する調査、コンプライアンスに関する調査、事業実態に関する調査等）	
(17)	☒	• （譲り渡し側への説明の場合）業界内での情報共有の仕組みへの参加有無（参加していない場合にはその旨）	

11	☒	手数料・提供する業務の内容や相手方の手数料に関する事項については、以下に沿って説明する。	88 ページ
(1)	☒	- 手数料に関する事項を明確に説明するとともに、当該手数料を対価として自らが提供する業務の内容を説明する。 - 具体的には成功報酬において採用される報酬率、報酬基準額（譲渡額/純資産/移動総資産等）、最低手数料の額、報酬の発生タイミング（着手金/月額報酬/中間金/成功報酬）等の手数料の算定基準や提供する具体的な業務の内容について書面を交付して（メール送付等といった電磁的方法による提供を含む。）、説明する。	88-92 ページ
(2)	☒	- 提供する業務については、「M&A のプロセス」ごとにこういった業務を提供するのか整理（各プロセスにおいて業務を提供しない場合には、その旨も含む。）を実施の上、書面を交付して（メール送付等といった電磁的方法による提供を含む。）、説明する。 - 具体的にはガイドライン第2章Ⅱ4①の表の「M&A プロセス」ごとに、提供する主な業務を整理の上、適切な説明を行う（同表の「提供する主な業務」の列には例を記載。）。	
(3)	☒	担当者の保有資格（例えば、公認会計士、税理士、中小企業診断士、弁護士、行政書士、司法書士、社会保険労務士、その他会計に関する検定（簿記検定、ビジネス会計検定等）等）、経験年数・成約実績について説明する。 ※なお、担当者の経験・専門的知見を補うために案件をサポートする者がいる場合には、サポートの内容とともに当該者の保有資格、経験年数・成約実績についても説明することが望ましい。	
(4)	☒	契約締結前の説明において仮に依頼者から納得が得られず、仲介者・FA に対して業務や手数料に関する交渉が申し入れられた場合には、誠実に対応を検討する。	
(5)	☒	（仲介者の場合）仲介契約締結前に、依頼者から受領する手数料に関する事項に加えて、相手方の手数料に関する事項（報酬率、報酬基準額（譲渡額/純資産/移動総資産等）、最低手数料の額、報酬の発生タイミング（着手金/月額報酬/中間金/成功報酬）等についても、相手方を含めた手数料の総額が M&A の成立やその条件（譲渡額等）に影響を与える可能性がある旨も含め、書面を交付して（メール送付等といった電磁的方法による提供を含む。）、依頼者に対し説明する。	
(6)	☒	仲介契約締結前に説明した相手方の手数料を増額する場合には、増額の内容を依頼者に対し開示する。 ※なお、依頼者との間で相手方の手数料を増額する場合に開示が必	

		要となる基準について、予め合意し、当該基準に基づいて開示を行う場合には、当該基準は具体的かつ定量的な基準として定める。 ※少なくとも、報酬率、報酬基準額、最低手数料それぞれについて、依頼者に説明した当初の額から増額となる変更を行う場合に開示が必要となる基準を依頼者との間で合意する。その他の増額となる変更についても、定額又は定率の定量的な増額幅が確定する変更については定量的な基準により、増額幅が確定しない変更についてはその取扱いについて合意する。	
(7)	☑	• 依頼者の手数料を減額する場合には、当初説明した相手方の手数料を増額していない旨を依頼者に対して改めて説明する。	92 ページ
(8)	☑	• (FA の場合) 相手方を支援する FA から支払を受ける場合には、支払額や支払の名目、支払時期について依頼者に対し説明する。	
12	☑	上記 10, 11 の説明は、契約を締結する権限を有する者（個人の場合には、当該個人。法人の場合には、代表者又は契約締結について委任を受けた者。）に対し行う。	86 ページ
13	☑	上記 10, 11 の説明の後、契約締結について適切に判断するために、依頼者に対し、十分な検討時間を与える。	
• バリュエーション（企業価値評価・事業評価）			
14	☑	バリュエーションの実施に当たっては、評価の手法や前提条件等を依頼者に事前に説明し、評価の手法や価格帯についても依頼者の納得を得る。	92 ページ
• 譲り受け側の選定（マッチング）			
15	☑	ネームクリア（譲り渡し側の名称を含む企業概要書等の詳細資料の開示）は、ノンネーム・シート（ティーザー）等の提示により、興味を示した候補先に対して、譲り渡し側からの同意を取得し、候補先との秘密保持契約を締結した上で、実施する。	93 ページ
16	☑	譲り渡し側からの同意については、原則として開示先となる候補先ごとに個別に同意を取得する。 ※なお、原則としては個別に同意の取得となるが、仮に譲り渡し側が、早期のマッチングを希望する場合等に、個別の同意によるのではなく、一定の基準の下で、仲介者・FA がネームクリア先を選定する際には、以下を実施する。 ①譲り渡し側に対し、下記の事項を明示的に説明し、譲り渡し側がこれらについて十分に理解した上で、一定の基準の下で仲介者・FA がネームクリア先を選定することによるメリットを優先する意向があることを確認する。 • 秘密保持の観点からは、譲り渡し側が希望する先に絞ってネームクリアを行うため、開示先となる候補先ごとに個別に同意を取得することが通常であること • 一定の基準を設定したとしても、ネームクリアを一任することにより、譲り渡し側が希望しない候補先に対する開示が行	